

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **V.1 Kesimpulan**

Setelah melakukan serangkaian penelitian dan pengujian hipotesis pada penelitian ini, maka dibuat kesimpulan sebagai berikut:

- a. Pengujian secara parsial menghasilkan bahwa hanya produk, kepercayaan, dan pelayanan yang mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian secara *online* di *online shop* sepatu lukis *punkpink*. Sedangkan pengujian secara simultan (uji f) menghasilkan bahwa secara bersama-sama produk, harga, kepercayaan, keamanan, dan pelayanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian secara *online* di *online shop* sepatu lukis *punkpink*.
- b. Berdasarkan determinasi R square yang memberikan arti bahwa variabel keputusan pembelian secara *online* dapat dijelaskan oleh variabel produk, harga, kepercayaan, keamanan, dan pelayanan.

#### **V.2 Saran**

Berdasarkan uraian dari kesimpulan diatas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran kepada *online shop* sepatu lukis *punkpink* yang mungkin bermanfaat, yaitu *online shop* sepatu lukis *punkpink* harus lebih memperhatikan strategi penetapan harga, harga bersaing terhadap perusahaan dan memberikan potongan harga yang menjadi pusat perhatian konsumen yang ada untuk dapat memajukan perusahaan yang baik. Dan juga untuk menerapkan strategi keamanan yang baik agar konsumen merasa aman melakukan transaksi di *online shop* sepatu lukis *punkpink*.

Untuk penelitian selanjutnya , peneliti memberikan saran agar memasukkan faktor lain seperti faktor promosi dan gaya hidup kedalam penelitian agar dapat mempengaruhi konsumen yang kuat terhadap keputusan pembelian dan memberikan hasil yang maksimal.